



Einladung:
Verkaufsmanagement
Workshop in Berlin, am 25.09.15



Workshop für Fach- & Führungskräfte
Verkaufsmanagement & Verkaufsstrategien

Seminarbeschreibung mit Zielsetzung:

Unter Verkaufsmanagement verstehen wir den gezielten Einsatz von Verkaufsstrategien, Verkaufstechniken und Verkaufshilfsmitteln, die nachweisbar den Umsatz steigern. Unser Verkaufsmanagement – Konzept enthält sowohl Akquise- als auch „klassische“ Verkaufstechniken, die die Teilnehmer dann in ihrem Betrieb einsetzen können, um mehr Umsatz zu generieren

Inhalte der Weiterbildung mit Tests und Übungen:

1. Vorwort & Einleitung mit einem Selbsteinschätzungstest
2. Verkaufsanalyse & Verkaufstrends
3. Verkaufswege & Verkaufsinstrumente
4. Verkaufsplanung & Verkaufsstrategien
5. Verkaufshilfsmittel & Verkaufssupport
6. Schlussbetrachtung und Messung der Zufriedenheit

Weitere Informationen:

Tagungsort: Deutsche Gesellschaft e. V., Mosse Palais / Voßstr. 22 (Nähe/Ecke Potsdamer Platz), D-10117 Berlin-Mitte, Tel. 030-88 412 141 (Fr. Thumm, Fr. Schulz)

Termin & Zeiten: Freitag, den 25.09.2015, von 09:00-17:00

Teilnehmerzahl: 8-12 Fach- & Führungskräfte

Netto-Investition pro Teilnehmer: € 195 zzgl. MWST für BVMW/CWG/DEHOGA Mitglieder und Kunden von Hotqua
€ 295 zzgl. MWST für Nichtmitglieder

Leistungen: Seminarunterlagen, Checklisten, Tests, Übungen, ein Teilnahmezertifikat von HOTQUA, Tagungsgetränke und Kaffeepausen; Mittagessen im Ritz Carlton Berlin.

Übernachtung: Unsere Teilnehmer erhalten auf Anfrage eine Special Rate im Ritz Carlton oder einem anderen Hotel in der Nähe des Potsdamer Platzes

Fax-Anmeldung: bitte bis zum 18.09.15 direkt bei Hotqua; 030-40107755

| Teilnehmer/ -in | | Rechnungsanschrift / Ansprechpartner |
|-----------------------|----------|--------------------------------------|
| Name: | Vorname: | |
| Name: | Vorname: | |
| BVMW / DEHOGA / Kunde | Ja __ | Nein __ |



Einladung:
Verkaufsmanagement
Workshop in Berlin, am 25.09.15



Ablauf und Inhalt des Workshops Verkaufsmanagement & Verkaufsstrategien

| Themen | Übungen | OK |
|--|---------|----|
| Vorwort & Einleitung | | |
| Eigenschaften eines erfolgreichen Verkäufers | | |
| Selbsteinschätzungstest | X | |
| Verkaufsabteilung – mit Checkliste | | |
| Verkaufsanalyse & Trends | | |
| Analyse unserer Angebote (quantitativ und qualitativ) | X | |
| Analyse unserer Zielgruppen | X | |
| Mitbewerberanalyse | X | |
| Trends / Trendanalyse | X | |
| Verkaufswege & Instrumente | | |
| Direkter / Persönlicher Verkauf: Verkaufsphasen im Front Office Bereich | | |
| Direkter / Persönlicher Verkauf: Verkaufsphasen im Service Bereich | | |
| Telemarketing / Telefon(verkaufs)gespräch | X | |
| Akquise - / Kundenbesuch | | |
| Messen | | |
| Verkaufsplanung & Strategien | | |
| Smarte Verkaufsplanung | | |
| Quantitative & Qualitative Ziele | X | |
| Verkaufsplanung nach Jahren und Zielgruppen | | |
| Verkaufsstrategien / 7 Schritte zum Erfolg | | |
| Verkaufshilfsmittel & Support | | |
| Verkaufsbericht / Kontaktbericht | | |
| Verkaufsaktionsreport / Erfolgsstatistik | | |
| Verkaufsförderung | | |
| Werbeaktionsablauf / Werbeplan | | |
| AIDA Formel | | |
| Planung und Konzeption von neuen Angeboten | | |
| Pressearbeit – mit kleinen Checklisten | | |
| Große Verkaufskonzeptübung | X | |
| Schlusswort & Empfehlungen | | |
| Messung der Zufriedenheit der Workshop Teilnehmer | | |